



---

# LIBRA MARKET

**1.** SINTESI  
PRELIMINARE

**2.** DESCRIZIONE  
DEL PRODOTTO/  
SERVIZIO

**3.** SCENARIO

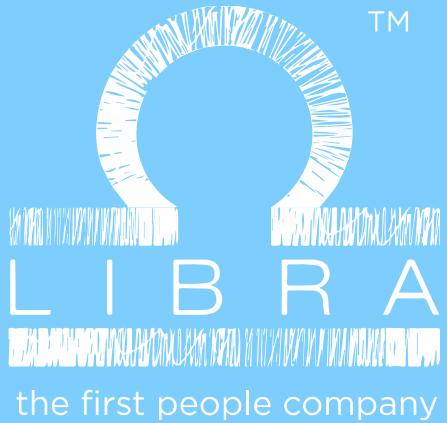
**4.** PROIEZIONI  
ECONOMICHE

**5.** TEAM DI LAVORO  
COSTI E TEMPI  
DI SVILUPPO

**6.** TRAGUARDI  
PRINCIPALI

**7.** ALCUNE  
CONSIDERAZIONI

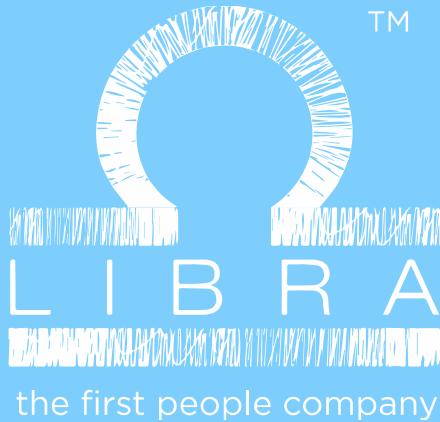




# 1. SINTESI PRELIMINARE

**LIBRA People Company**

- ▷ LIBRA People Company è una nuova Comunità Profit di carattere Globale rappresentata in Italia dalla propria partecipata Innovazione&Progetti S.p.A. (in sigla I&P) studiata per offrire nel mondo una nuova filosofia di vita orientata alla sostenibilità totale ed al consumo critico e vuole essere anche un contributo concreto all'attuale disorientamento della nostra società.
- ▷ LIBRA NON è una Organizzazione Politica ma una sperimentazione socio-economica di nuova aggregazione fondata su piacevoli regole di convivialità.
- ▷ Attraverso la propria Piattaforma LIBRA Market Place, offrirà un E-Commerce regolato anche dall'utilizzo di una nuova Moneta Complementare denominata “**Y€\$**” che consentirà prevalentemente transazioni in “Baratto” tra tutti i partecipanti.
- ▷ LIBRA è anche la sperimentazione di un nuovo **modello di azionariato diffuso partecipativo** con l'obiettivo di divenire la società più patrimonializzata al Mondo, posseduta dal più alto numero di stakeholder/azionisti.



## 2. DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

I fattori competitivi del prodotto Libra Market possono essere così sintetizzati:

# Da Social Network a Real Network - gestione analitica e trasparente delle spese

I social consentono agli utenti di condividere contenuti testuali, immagini, video, audio e soprattutto di interagire tra loro.

Il progetto Libra, grazie alla rete, ambisce a trovare nuove forme di aggregazione supportate dalla possibilità di fare business sia virtuale che reale.

Libra People Company è pertanto un nuovo concetto di real network, all'interno del quale ciascun Socio-Azionista è concettualmente "spinto" a fare acquisti sulla piattaforma LIBRA MARKET, invitando nuovi soci, consci che tali attività concorreranno a generare utili per LIBRA e quindi dividendi e marginalità per gli stessi Soci-Azionisti.

Inoltre le transazioni sulla piattaforma LIBRA MARKET contribuiranno a rendere ancora più completa l'apposita sezione relativa ai dati di natura contabile di tutta la sharing community LIBRA PEOPLE, il cui accesso è riservato a tutti i soci, nel rispetto totale della trasparenza .

L'ambizione della società è quello di mettere in moto l'economia attraverso una moneta complementare denominata **Y€\$** (acronimo di Yen, Euro e Dollaro), proprio nel momento in cui la crisi blocca le attività imprenditoriali.

L'idea di evitare il pagamento in moneta reale preferendo quella virtuale non è nuovissima, ma ha già convinto così tanto alcuni imprenditori al punto da pagare gli stipendi, o parte di questi in moneta virtuale.

Un caso di successo concreto esiste già in Sardegna, con la moneta virtuale denominata SARDEX.

LIBRA pertanto vuole proporre l'utilizzo della moneta virtuale, amplificando il fenomeno non solo attraverso l'acquisto di beni/servizi, ma anche attraverso il Baratto Telematico in forma mista e su scala globale.

LIBRA MARKET infatti agevolerà quanto fino ad ora esposto, attraverso un processo di interscambio denominato "I colori dell'arcobaleno", assolutamente innovativo e vantaggioso per gli azionisti.

# ”I colori dell’arcobaleno”

Normale pagamento		
90% cash 10%	¥€\$	
80% cash 20%	¥€\$	
70% cash 30%	¥€\$	
60% cash 40%	¥€\$	
50% cash 50%	¥€\$	
TUTTO BARATTO		

# Azionariato diffuso partecipativo

Libra privilegia questo modello, in quanto tende a mitigare soprattutto due antitetici fattori:

- la normale propensione al profitto individuale
- la realizzazione di gruppi di convivenza civile, ovvero la distribuzione del benessere tra i consociati (sharing economy).

Una società ad azionariato diffuso è pertanto il nuovo modello nel quale ciascuno potrà suddividere una parte del proprio utile e condividerlo con moltissimi azionisti ottenendo il massimo del rendimento dal network stesso.

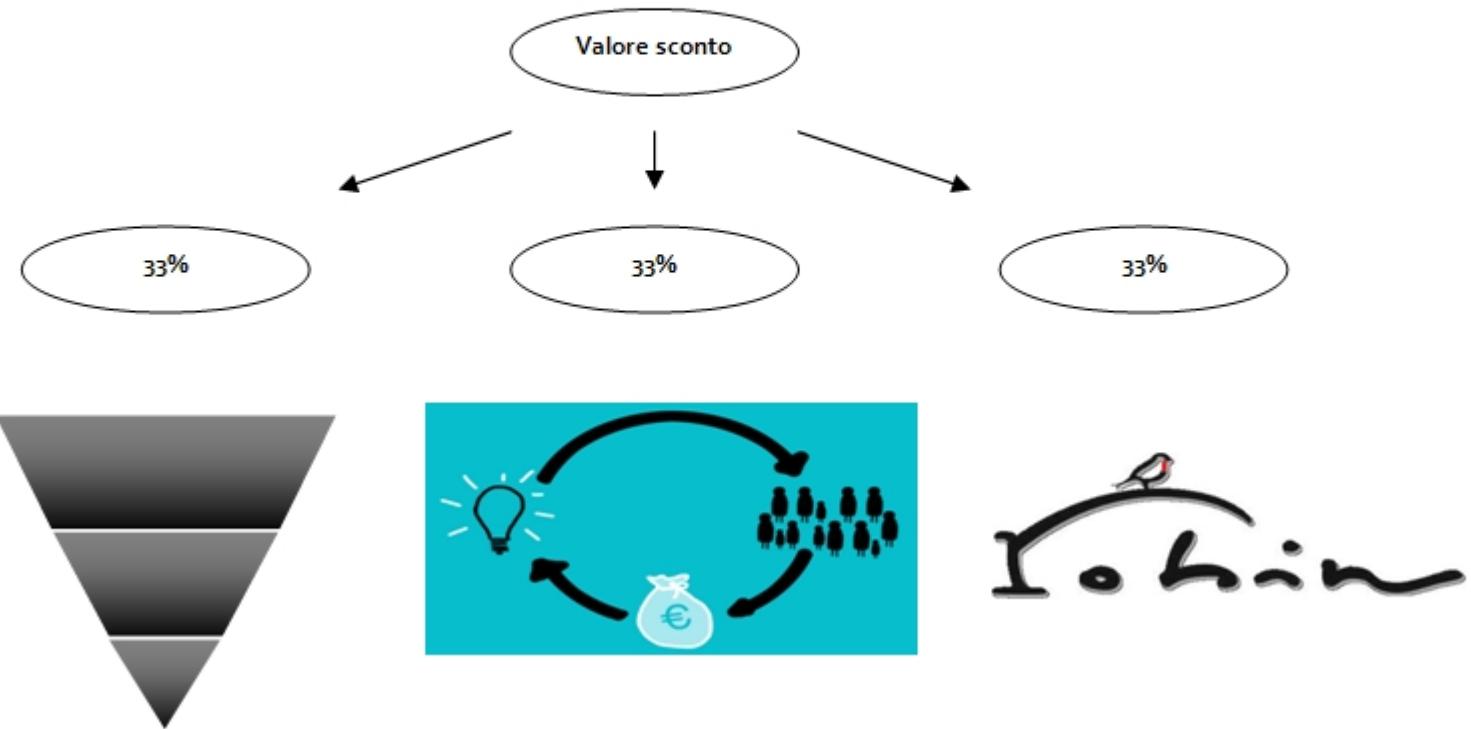
# SCONTO ETICO.©

Ciascun azionista/merchant che parteciperà a LIBRA MARKET, potrà scegliere autonomamente una percentuale di sconto da praticare su ciascun prodotto o servizio da pubblicizzare nel portale. Tale sconto, che nella considerazione della sharing community LIBRA PEOPLE assume la dicitura di Sconto Etico.© , non verrà goduto dal consumatore nella classica formula del risparmio ma andrà ad alimentare tre diversi fondi interni a LIBRA PEOPLE:

- il primo, denominato MULTIPLAN, destinato all'incremento della fidelizzazione dei partecipanti, attraverso la gestione di una parte delle revenue generate dalle transazioni;
- il secondo destinato ad alimentare una sorta di crowd funding interno alla community;
- la terza parte dello Sconto Etico.© andrà destinato ad alimentare il fondo ROBIN, un circuito di solidarietà in favore di organizzazioni no profit che si conformeranno allo spirito di assoluta trasparenza di gestione delle risorse finanziarie deciso da LIBRA PEOPLE.

Tale Sconto Etico assumerà la diversa denominazione di GREEN, SILVER e GOLD a seconda della fascia percentuale attribuita.

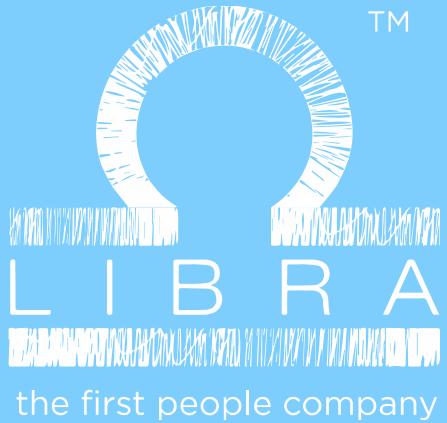
# Sconto Etico<sup>©</sup>



MULTIPLAN

LIBRA Incubator

ROBIN Fund



# 3. SCENARIO

Da uno studio effettuato dalla società MM ONE Group, sullo sviluppo dell'e-commerce nei paesi dell'Unione Europea è emerso che l'e-commerce non solo offre l'opportunità di scegliere fra più prodotti a prezzi più bassi, ma rappresenta una vera e propria occasione di crescita per le imprese, che si possono presentare sul mercato autonomamente e senza alcuna intermediazione.

Tale studio prevedeva l'utilizzo di n.12 indicatori relativi all'utilizzo dell'e-commerce da parte di imprese e cittadini dei 28 Paesi dell'U.E.



Elenco degli indicatori utilizzati per costruire la classifica		
		Indicatori
Imprese	(% di aziende che...)	% di fatturato che deriva dall'E-commerce
		ricevono ordini tramite reti informatiche mediate
		acquistano tramite reti informatiche mediate
		vendono tramite il proprio sito web
Cittadini	(% di cittadini che...)	ricevono ordini tramite il proprio sito web
		hanno fatto acquisti online nell'ultimo anno
		hanno fatto acquisti online transnazionali nell'ultimo anno
		usano internet banking
		vendono online beni o servizi
		acquistano online software per computer
		acquistano online viaggi
		acquistano online software per videogame

Estrapolazione MM ONE Group su dati Eurostat

*100 il paese che usa di più l'e-commerce, 0 il paese che lo usa di meno*

Combinando i n.12 indicatori si è potuto osservare come vi sia una netta spaccatura fra Nord e Sud Europa: il primo avanzato nel commercio elettronico, il secondo ancora molto arretrato e quindi attrattivo per l'idea di business di Libra

Rank	Paese	Punteggio	Rank	Paese	Punteggio
1	Danimarca	100,0	15	Croazia	37,3
2	Svezia	89,5	16	Slovacchia	36,0
3	Lussemburgo	77,6	17	Spagna	30,6
4	Gran Bretagna	77,4	18	Estonia	30,4
5	Finlandia	73,8	19	Ungheria	29,3
6	Germania	67,8	20	Lituania	28,9
7	Olanda	65,6	21	Portogallo	23,7
8	Irlanda	63,6	22	Polonia	23,3
9	Austria	56,5	23	Lettonia	19,7
10	Belgio	54,1	24	Cipro	14,5
11	Francia	52,6	25	Italia	14,2
12	Malta	50,6	26	Grecia	11,7
13	Rep. Ceca	49,9	27	Bulgaria	3,9
14	Slovenia	39,6	28	Romania	0

*Elaborazioni MM ONE Group su dati Eurostat*

L'ultimo Report pubblicato dal sito web , associazione composta da oltre 5.000 aziende in Europa, ci rivela un tasso di crescita medio del mercato dell'e-commerce pari al 19,9% per l'Europa e pari al 19% se si guarda all'Europa Centrale. E' infatti l'Europa Centrale ad aver generato il 24,4% del fatturato totale prodotto dall'e-commerce in Europa, grazie anche a Paesi che trainano questa inarrestabile crescita: Austria, Repubblica Ceca, Germania, Ungheria, Polonia, Slovacchia, Slovenia e Svizzera.

Altrettanto attrattivo per l'idea di business LIBRA è il Baratto Telematico in forma mista.

Di seguito, una sintesi del principale studio effettuato.

La pratica di scambiare prodotti e servizi senza ricorrere all'utilizzo della moneta ufficiale, complice l'attuale crisi economica, ritrova nuovo smalto grazie alla rete.

Lo conferma il caso di iBarter, piattaforma italiana per il baratto multilaterale online operativa dal 2011, il cui circuito supera oggi la quota di 700 iscritti.

Questa operazione conferma la grande attenzione che le aziende hanno nei confronti del baratto telematico.

I vantaggi sono immediati: innanzitutto le imprese non sono costrette a mettere mano al portafoglio, ma utilizzano come merce di scambio i propri prodotti/servizi per l'acquisto dei beni di cui hanno bisogno.

In secondo luogo, le aziende si ritrovano su un'unica piattaforma che ha il preciso scopo di creare una rete dedicata allo scambio, permettendo così di trovare nuovi fornitori e nuovi clienti.

Alcune rilevazioni in sintesi:

- iBarter supera la quota di 700 iscritti nel 2014 ,il portale ha incassato un incremento del 30% dei propri aderenti confermando l'importante trend di crescita registrato negli ultimi anni, puntando entro l'anno a superare i mille iscritte e a raggiungere i 3 milioni di beni e servizi scambiati solo nel 2015.

Fonti:

[http://bimag.it/news-italia/technology-web/con-ibarter-torna-il-baratto-ma-chiave-web\\_125550/](http://bimag.it/news-italia/technology-web/con-ibarter-torna-il-baratto-ma-chiave-web_125550/)

<http://www.ilsole24ore.com/art/economia/2012-03-16/baratto-moneta-complementare-così-123045.shtml?uuid=AbtpTt8E>



# 4. PROIEZIONI ECONOMICHE

Le fonti di guadagno ipotizzate, possono essere così suddivise:

- 
- **Transaction Fee** derivanti dalla gestione del marketplace ibrido (e-commerce e baratto)
  - **Commission Fee** da “Modulo Pegni”
  - **Advertising**



# Transaction Fee

Di seguito alcune proiezioni relative alle transazioni commerciali di beni e di servizi (numero di ordini) che vengono ipotizzate sulla piattaforma LIBRA MARKET.

Dal prezzo di vendita (ad es. € 100,00), il merchant, rinuncia ad una quota parte, che va a generare il c.d sconto etico (ad es. 10% -SILVER- € 10,00), il quale a sua volta ulteriormente suddiviso in:

- 80% da destinare rispettivamente:
  - al Multiplan (33% - € 2,66);
  - Crowdfunding Libra (33%- € 2,66);
  - Robin Found (33% - € 2,66)
- 20% che costituisce il margine operativo lordo di Libra (ad es. € 2,00)

## Proiezione n.1 – Target 10.000 Ordini

Macro conteggi Margine Lordo Libra su MP							
num. ordini		10.000	prezzo medio acquisto		€ 1.000,00		
3 tipologie di sconto etico:	percentuali	ordini ripartiti	prodotto tra ordini e prezzo medio acquisto	sconto del merchant o sconto etico	sconto del merchant o sconto etico		
			prezzo compratore		80%	20%	
green (fino al 5%)	5%	3.000	€ 3.000.000,00	€ 150.000,00	€ 120.000,00	€ 30.000,00	
silver (dal 5 al 10%)	10%	3.000	€ 3.000.000,00	€ 300.000,00	€ 240.000,00	€ 60.000,00	
gold (oltre al 10%)	20%	4.000	€ 4.000.000,00	€ 800.000,00	€ 640.000,00	€ 160.000,00	
			volume d'affari € 10.000.000,00		tatale	totale	
					€ 1.000.000,00	€ 250.000,00	
margine libra:	somma tra green, silver e gold	250 000 00					
totale 80% diviso in:	multiplan 33%	333.333,33					
	Crowdfunding 33%	333.333,33					
	robin found 33%	333.333,33					

## Proiezione n.1 – Target 100.000 Ordini

Macro conteggi Margine Lordo Libra su MP							
num. ordini		100.000	prezzo medio acquisto		€ 1.000,00		
3 tipologie di sconto etico:	percentuali	ordini ripartiti	prodotto tra ordini e prezzo medio acquisto	sconto del merchant o sconto etico	sconto del merchant o sconto etico		
			prezzo compratore		80%	20%	
green (fino al 5%)	5%	30.000	€ 30.000.000,00	€ 1.500.000,00	€ 1.200.000,00	€ 300.000,00	
silver (dal 5 al 10%)	10%	30.000	€ 30.000.000,00	€ 3.000.000,00	€ 2.400.000,00	€ 600.000,00	
gold (oltre al 10%)	20%	40.000	€ 40.000.000,00	€ 8.000.000,00	€ 6.400.000,00	€ 1.600.000,00	
			volume d'affari € 100.000.000,00		tatale	totale	
					€ 10.000.000,00	€ 2.500.000,00	
margine libra:	somma tra green, silver e gold	2.500.000,00					
totale 80% diviso in:	multiplan 33%	3.333.333,33					
	Crowdfunding 33%	3.333.333,33					
	robin found 33%	3.333.333,33					

**N.B. Tali condizioni (ripartizione del c.d. Sconto Etico), vengono applicate anche per il Baratto in forma mista.**

# Commission Fee

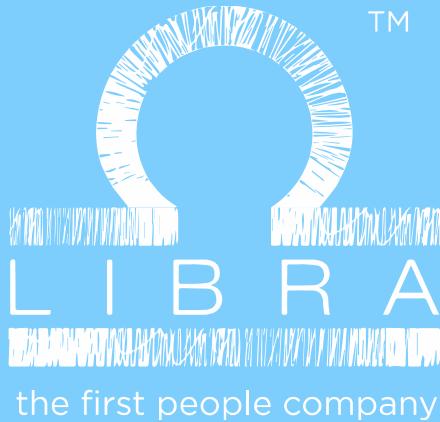
I Soci hanno anche la possibilità di conferire propri beni e/o servizi, attraverso il "Modulo Pegni" del LIBRA MARKET, allo scopo di ottenere un corrispettivo in YES.

Di seguito alcune proiezioni relative alle Commission Fee:

Modalità di apporto		controvalore in YES	% riconosciuta	commission fee			
Azioni o titoli	vs	YES	100%	5%			
mano d'opera (da €15 a 30)	vs	YES	80%	5%			
mente d'opera (da € 30 a € 50 euro ora)	vs	YES	60%	5%			
beni mobili	vs	YES	40%	5%			
beni immobili	vs	YES	20%	5%			

Soci garantiscono  
Stima prudenziale  
Fondo rischi 0,10%

Ipotesi 30% dei soci chiede credit limit	utenti	valore medio richiesto	valore richiesto	controvalore in YES	Commission FEE 5% su YES accordati		
					Commissioni generate	4,90%	Fondo rischi 0,10%
Azioni o titoli	1850	€ 100,00	€ 185.000	185000	€ 9.065,00		€ 185,00
mano d'opera (da €15 a 30)	600	€ 67,50	€ 40.500	32400	€ 1.587,60		€ 32,40
mente d'opera (da € 30 a € 50 euro ora)	400	€ 120,00	€ 48.000	28800	€ 1.411,20		€ 28,80
beni mobili	100	€ 800,00	€ 80.000	32000	€ 1.568,00		€ 32,00
beni immobili	50	€ 50.000,00	€ 2.500.000	500000	€ 24.500,00		€ 500,00
numero soci	3000				€ 38.131,80		€ 778,20



# 5. TEAM DI LAVORO, COSTI E TEMPI DI DI SVILUPPO

La realizzazione del portale LIBRA MARKET è particolarmente onerosa in termini di coordinamento delle diverse professionalità da coinvolgere. Di seguito vengono esposti i costi ed i tempi di realizzazione.

## Team di lavoro:

---

Gli skills richiesti sono i seguenti:

- Referente e coordinatore generale del progetto PM
- Referente per le specifiche funzionali Product Owner
- Responsabile Tecnico di Progetto Scrum Master

- SCRUM Team

- 1 Analista / Business Analyst
- 1 Progettista / Solution Architect
- 1 Progettista / DB Architect
- 1 Grafico / Web Designer
- 1 Sviluppatore / Web Architect
- 1 Sviluppatore / Web Developer
- 1 Sviluppatore / Senior Developer (coordinatore Sviluppo)
- 2 Sviluppatore / Junior Developer
- 1 Tester / Field Engineer

# Costi e Tempi di sviluppo

Sulla base degli studi e delle analisi effettuate, la piattaforma Libra Market Place può essere realizzata in più **step** operativi, in funzione dei target che l'Azienda vuole raggiungere.

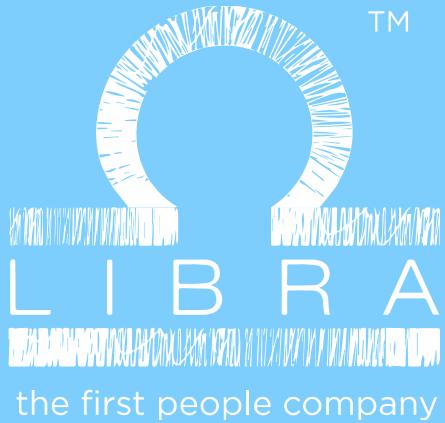
## Step1

TARGET 10.000					
	tempo uomo	costo gg	costo licenza	Costo HW	tot Parziale
Modulo MY LIBRA	710	€ 250,00			€ 177.500,00
<b>LIBRA PROF</b>	560	€ 250,00			€ 140.000,00
BARTER	335	€ 250,00			€ 83.750,00
<i>Ecommerce</i>	300	€ 250,00			€ 75.000,00
<i>Multiplan</i>	300	€ 250,00			€ 75.000,00
Apporto PEGNO	270	€ 250,00			€ 67.500,00
HW	10	€ 250,00		€ 42.825,00	€ 45.325,00
SW			€ 4.268,00		€ 4.268,00
<i>Spese generali( 10%)</i>					€ 66.834,30
<i>Traduzioni</i>	60	€ 250,00			€ 15.000,00
<i>Ufficio Legale</i>	60	€ 250,00			€ 15.000,00
				<b>tot gen</b>	<b>€ 765.177,30</b>

## Step2

TARGET 100.000					
	tempo uomo	costo gg	costo licenza	Costo HW	tot Parziale
Modulo MY LIBRA	71	€ 250,00			€ 17.750,00
<b>LIBRA PROF</b>	56	€ 250,00			€ 14.000,00
BARTER	33	€ 250,00			€ 8.250,00
<i>Ecommerce</i>	30	€ 250,00			€ 7.500,00
<i>Multiplan</i>	30	€ 250,00			€ 7.500,00
Apporto PEGNO	27	€ 250,00			€ 6.750,00
HW	20	€ 250,00		€ 283.849,00	€ 288.849,00
SW			€ 12.986,00		€ 12.986,00
<i>Spese generali( 10%)</i>					€ 36.358,50
<i>Traduzioni</i>		€ 250,00			€ 0,00
<i>Ufficio Legale</i>	10	€ 250,00			€ 2.500,00
				<b>tot gen</b>	<b>€ 402.443,50</b>

N.B. Occorre precisare che per raggiungere il target dei 100.000 è necessario sommare i costi ed i tempi previsti nelle tabelle sopra riportate (Step1+Step2).



# 6. TRAGUARDI PRINCIPALI

Di seguito alcune previsioni di crescita ed espansione della piattaforma LIBRA MARKET, in funzione delle aree geografiche e del numero di Utenti/Soci, scandite in tre intervalli distinti:

- **1° ANNO**

- Area geografica: Italia-Malta
- Numero di Utenti/Soci < di 10.000 unità

- **2° ANNO**

- Area geografica: Paesi dell'Area Mediterranea ed Europa
- Numero di Utenti/Soci < di 100.000 unità

- **3° ANNO**

- Area geografica: Globale
- Numero di Utenti/Soci > di 1.000.000 unità

# MAPPA





# 7. ALCUNE CONSIDERAZIONI

Autorevoli fonti, dichiarano che il tasso di conversione medio, ovvero il rapporto tra numero di visitatori e acquisti effettuati sulle piattaforme e-commerce, è in media l'1,9%.

Sono state fatte delle proiezioni sulla piattaforma LIBRA MARKET stimando un traffico di 1 milione di visite all'anno e un tasso minimo di conversione dell'1%, ciò significa che per 10.000 ordini all'anno, ipotizzando una vendita media pari a € 100,00 si avrà una fatturato di € 1.000.000. È pertanto necessario capire come attirare questo traffico.

Per avere successo su un progetto “on-line”, occorre definire le fasi del processo di:

- **Acquisizione** - come arrivare e attirare l'attenzione di un potenziale Cliente;
- **Conversione** - come riuscire a fare acquistare il Cliente;
- **Conservazione** - come ottenere la sua fedeltà e quindi acquisti futuri.

In riferimento al progetto Libra, le fasi del processo di Acquisizione, Conversione e Conservazione, sono state definite come segue:

- **Acquisizione** – Non occorre cercare nuovi Clienti, in Libra i Clienti sono gli stessi Soci.
- **Conversione** - Il socio/cliente/fornitore Libra ha tutto l'interesse a generare o far generare transazioni, perché direttamente o indirettamente ne trae beneficio dal proprio coinvolgimento.
- **Conservazione** – Il marketplace ambisce a diventare il principale strumento per gli acquisti di tutti i Soci LIBRA PEOPLE.



# Grazie per l'attenzione!

I&P  
Innovazione&Progetti S.p.A.  
Lungomare Cristoforo Colombo, 4140  
90149 PALERMO  
[marketing@librapeople.net](mailto:marketing@librapeople.net)  
Mobile: +39 3920770409 - +39 3922496564